



BEMOBI

Apresentação de Resultados

4T25 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br



Estratégia e Pagamentos Vertical impulsionando crescimento

Pagamentos Verticais

Combinando Pagamentos & SaaS, criamos jornadas de pagamento ponta a ponta modernas, especializadas e digitais que se tornam alavancas de valor no core business

O que fazemos

Digitalização completa das jornadas de pagamento

1

Omnichannel

Experiência do cliente

Apps, Web, WhatsApp, Central de Atendimento, etc.

(SaaS para usuário Final)

2

Pagamentos

Digitais

Pagamentos integrados

3

Gestão e

Operações

Integração nativa com ERPs, CRMs e faturamento

(SaaS para o Backoffice)

Especializados em Empresas de Serviços Essenciais Recorrentes



Telecom



Utilities



Educação



Saúde

Para quem fazemos

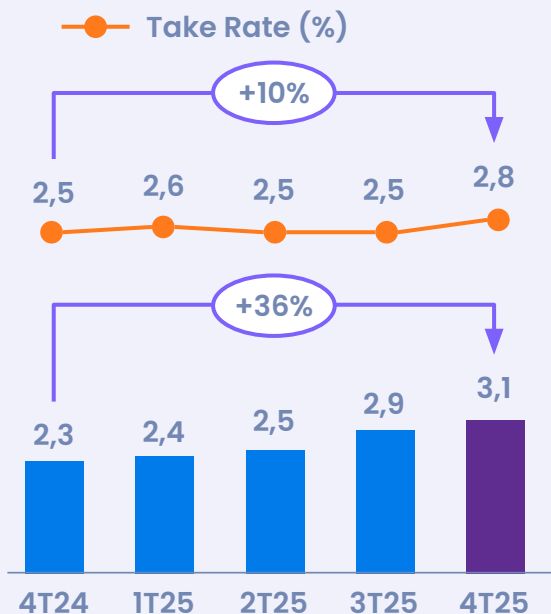


Pagamentos Digitais mantiveram forte ritmo de crescimento

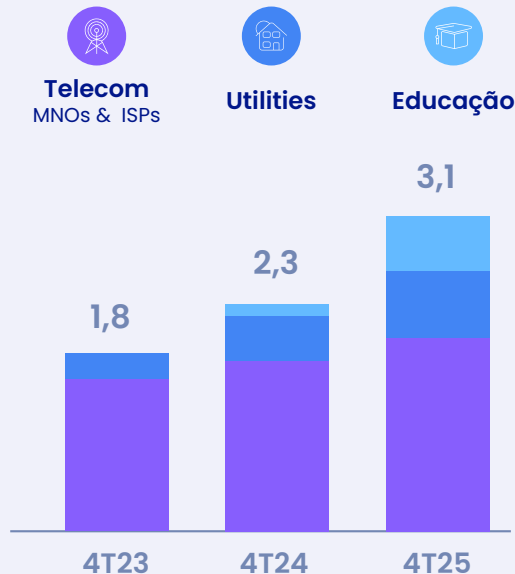
com uma clara evolução na diversificação de segmentos

Pagamentos Digitais (TPV)

R\$3,1 bilhões



Evolução do Mix de TPV
por Segmento (R\$ Bi)



Forte expansão de clientes ao longo de 2025

12 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes no Brasil¹ são clientes da Bemobi em soluções de SaaS & pagamentos

				Conquistas de 2025	
 Telecom MNOs & ISPs	 	 	 	+ 168	 
 Utilities	 	 	 		 
 Educação			+ 377	  	
 Saúde			Diversas filiais		

+8 Clientes de grande porte em Pagamentos

Nota: (1) Considera apenas players privados, excluindo empresas estatais, como Cemig e Celesc



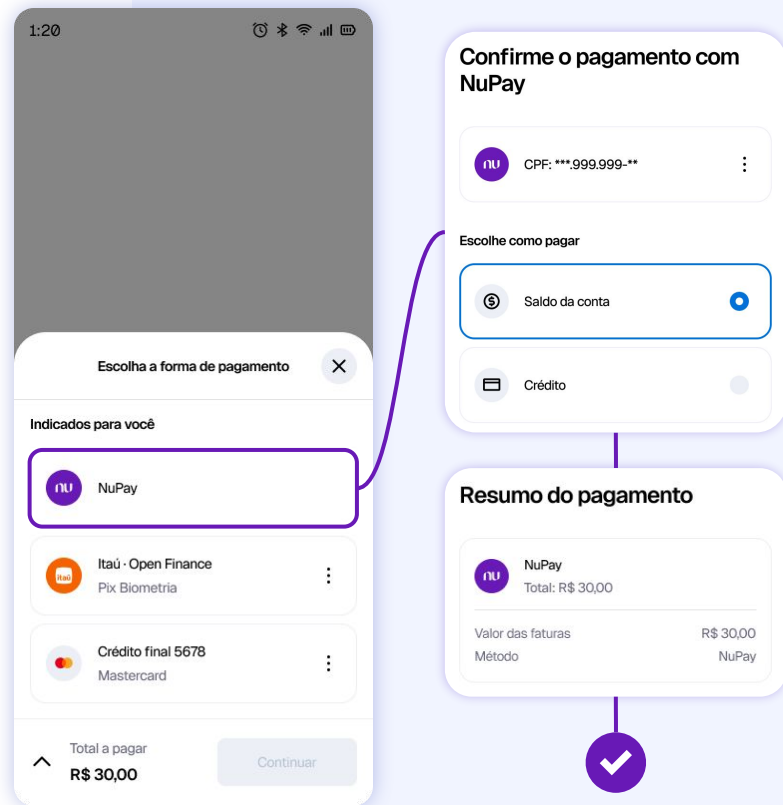
Inovação Consistente de Produtos

Expandindo Novos Meios de Pagamento

NuPay

Usuários NuPay podem pagar diretamente de suas contas corrente ou de crédito, uma vez autenticados

- ✓ **Checkout sem Fricção:** Compras em um clique dentro do app Nubank, reduzindo drasticamente o abandono de carrinho.
- ✓ **Autenticação exclusivamente biométrica** eliminando senhas e riscos de chargeback.
- ✓ **Base de Usuários Nubank:** Acesso a **113M de clientes***, atingindo **61% da população adulta do Brasil**.
- ✓ Nubank destaca NuPay como um driver estratégico de crescimento; essas verticais digitais atingiram **12 milhões de clientes em 2025**, um aumento de **58% YoY**.



* Fonte: Resultados Financeiros do Nubank 4T25



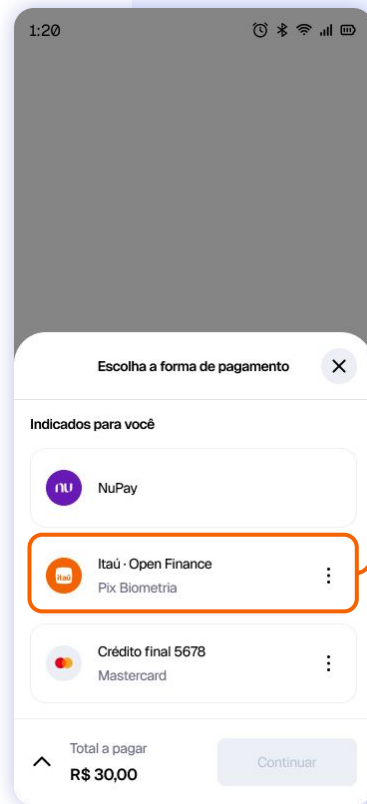
Inovação Consistente de Produtos

Expandindo Novos Meios de Pagamento

Pix por biometria

Pagamento direto e sem fricção no checkout via **Open Finance**, sem redirecionamentos para aplicativos bancários

- ✓ **Segurança Biométrica:** Autenticação nativa do dispositivo vinculada ao Open Finance, reduzindo drasticamente riscos de phishing e quebras no fluxo.
- ✓ **Jornada sem Redirecionamento (JSR):** Regulação obrigatória do Bacen (Resolução 406) que permite pagamentos fluidos sem sair do aplicativo do lojista.
- ✓ **Crescimento do Open Finance:** Iniciação de pagamentos atingiu R\$ **15,3 Bi em 2025**, um **crescimento de 5x** em relação a 2024.
- ✓ **Foco em Conversão:** Fricção mínima no processo de checkout; uma estratégia central do Bacen para pagamentos invisíveis em 2026.



Aquisição da Paytime: criando nova oportunidade de negócio

Como a sinergia tecnológica desbloqueia uma nova avenida de crescimento para a Bemobi



A Paytime revolucionou o acesso ao mercado de fintechs com sua plataforma **Fintech Ready-To-Use** e **no-code** em um **modelo de negócio B2B2B**, permitindo que qualquer parceiro inicie um negócio sem a necessidade de desenvolvimento.

Unificando **Adquirência, BaaS** e **Gestão de Vendedores** em uma **solução White Label** completa.

A sinergia entre a **expertise da Paytime** e as **soluções de Smart Checkout e orquestração de pagamentos da Bemobi** nos permite expandir nossa presença em **mercados Enterprise B2B2B** especializados, caracterizados por ecossistemas de pagamento complexos.

260+

Parceiros Ativos

16k+

Estabelecimentos conectados

R\$ 1 bilhão

TPV médio anual¹



Nova Unidade de Negócio: Marketplaces & Ecosystemas (B2B2B)

Expandindo nossa presença em mercados B2B2B especializados com ecossistemas de pagamentos complexos

PARA SERVIÇOS RECORRENTES ESSENCIAIS B2B2C



TELECOM



UTILITIES



EDUCAÇÃO



SAÚDE

PARA MARKETPLACES & ECOSISTEMAS B2B2B



Franchises, Marketplaces &
Distribuidores

Enterprise / Key Accounts

Empresas com faturamento
bruto anual **acima de**
R\$500M

Cientes PMEs

Empresas com faturamento
bruto anual **abaixo de**
R\$500M



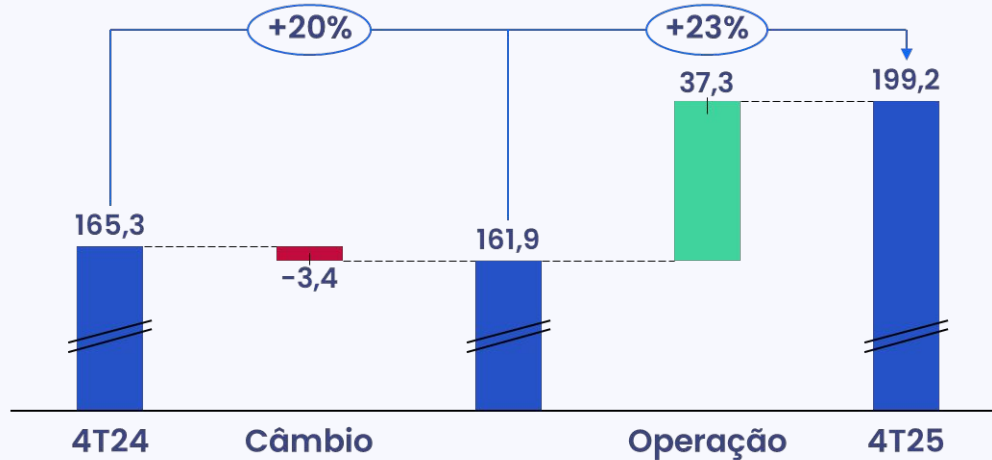
Novo



Receita 4T25 YoY Normalizada

Ajustada por variação cambial

4T25 vs 4T24
(R\$ mm)



Impacto cambial (cesta de moedas)

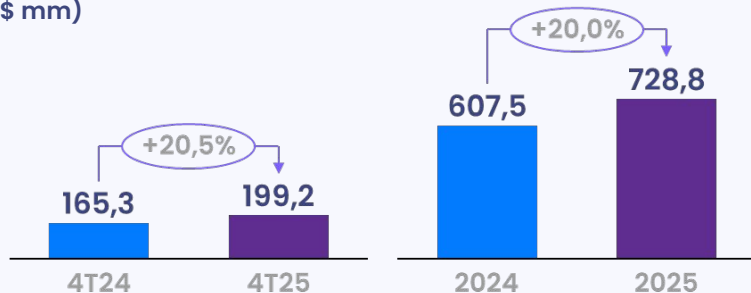
- Efeito residual do câmbio na receita da Bemobi no 4T25
- Praticamente todo o crescimento da receita decorreu do desempenho operacional



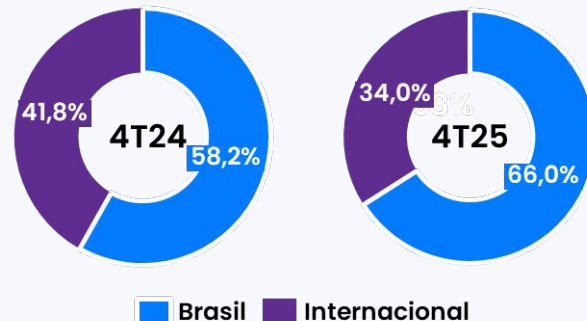
Receita Líquida

A receita líquida cresceu mais de 20% YoY, impulsionada pela aceleração do crescimento em Pagamentos (+50% YoY) e SaaS (+23%)

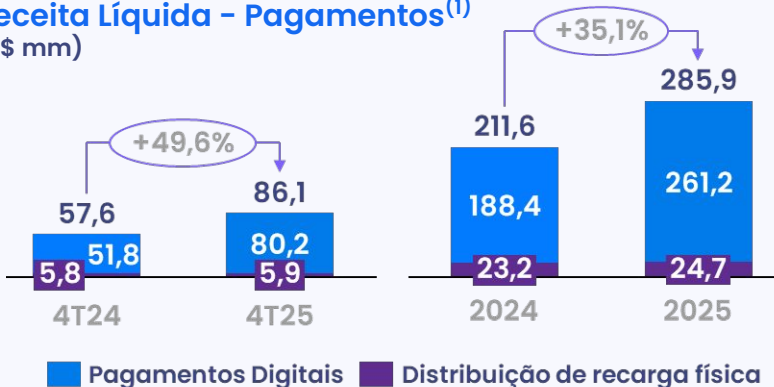
Receita Líquida⁽¹⁾
(R\$ mm)



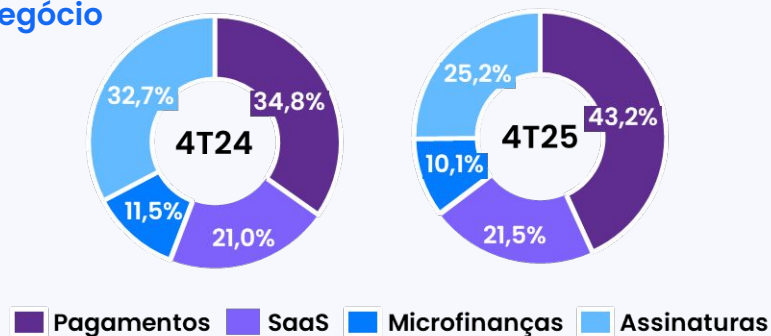
Visão por Região (%)



Receita Líquida - Pagamentos⁽¹⁾
(R\$ mm)



Visão por linha de negócio (%)

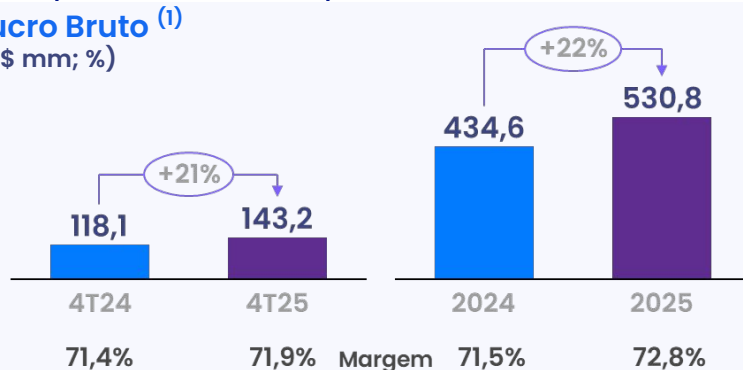


Observação: (1) As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, como resultado da aquisição da M4U. Veja o anexo IV do Relatório de Resultados.

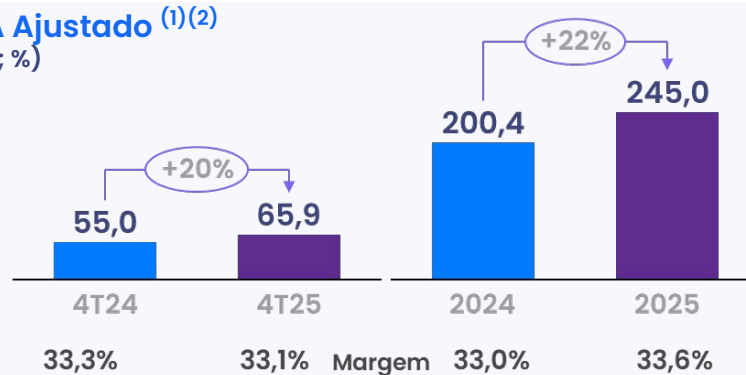
Margem Bruta, OPEX e EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado expandiu em ritmo semelhante ao da receita, mesmo com investimentos para capturar futuras oportunidades de crescimento

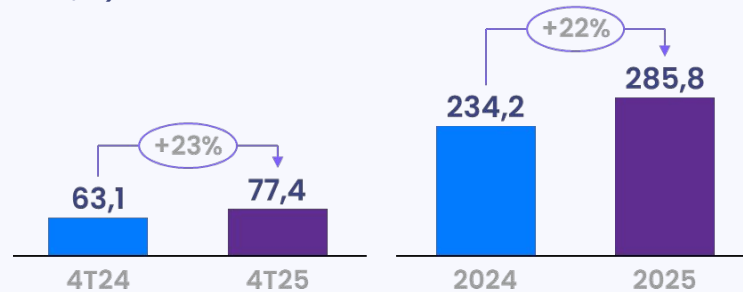
Lucro Bruto ⁽¹⁾ (R\$ mm; %)



EBITDA Ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾ (R\$ mm; %)



Despesas Administrativas ⁽²⁾ (R\$ mm; %)

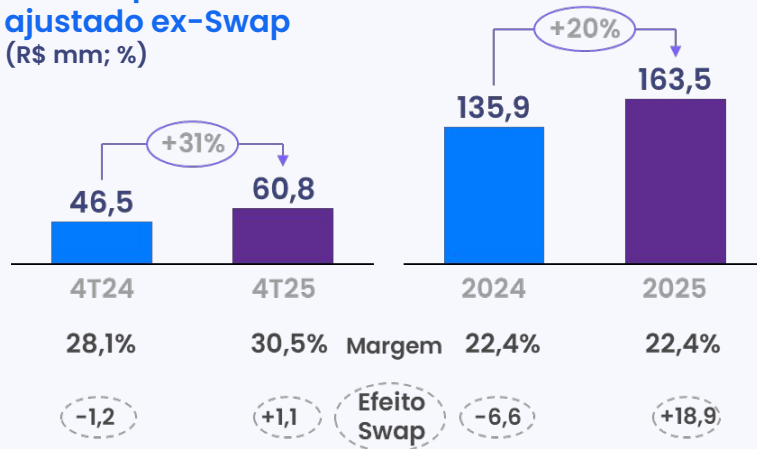


- ▶ Lucro Bruto com alta de 21% YoY, levando a uma expansão de margem bruta de +30 bps YoY, impulsionada pela melhoria no mix de receita
- ▶ As Despesas Administrativas⁽²⁾ cresceram 23% YoY, devido a: (i) aumento do headcount, especialmente em Pagamentos/SaaS; (ii) maiores despesas com tecnologia por maior uso de serviços técnicos/software; e (iii) aumento na provisão para devedores duvidosos
- ▶ O crescimento do EBITDA Ajustado^(1,2) manteve um ritmo de expansão sólido de +20% YoY, com uma leve compressão de margem de 20 bps YoY

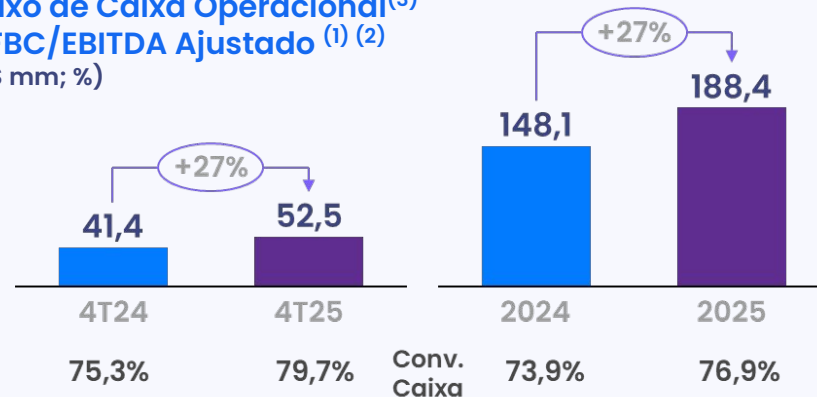
Lucro Líquido e Fluxo de Caixa das Operações

Lucro líquido ajustado ex-swap com alta de 31% YoY, devido ao crescimento do lucro operacional e economias fiscais; o fluxo de caixa operacional expandiu em ritmo semelhante (+27%)

Lucro Líquido ajustado ex-Swap (R\$ mm; %)



Fluxo de Caixa Operacional⁽³⁾ e FBC/EBITDA Ajustado^{(1) (2)} (R\$ mm; %)



- ▶ Lucro Líquido Ajustado ex-swap cresceu 30% YoY, fruto da combinação de um maior lucro operacional e menores despesas tributárias, devido ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio (JCP) e ao benefício da Lei do Bem no trimestre.
- ▶ O Fluxo de Caixa Operacional atingiu R\$ 53 milhões, alta de 27% YoY, impulsionado pela sólida performance do negócio e pela disciplina no Capex.
- ▶ A Conversão de Caixa destaca-se em quase 80% (frente aos 75% no 3T25), refletindo a natureza asset-light do nosso modelo.

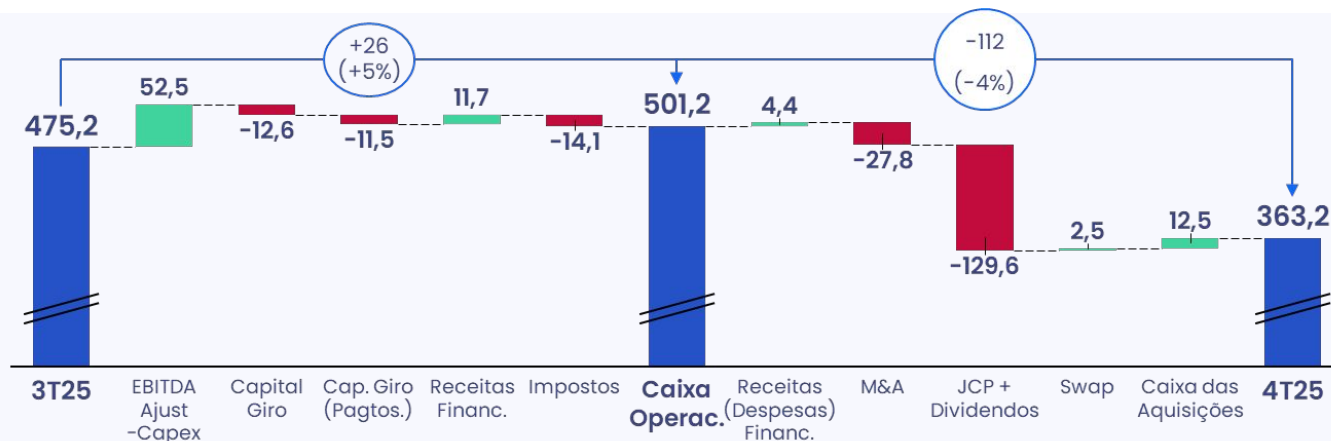
Observação: (1) O lucro líquido inclui os ajustes relacionados à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. (2) O índice EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e o plano de incentivo de longo prazo para executivos da Bemobi. (3) Fluxo de Caixa Operacional é igual ao EBITDA Ajustado menos Capex



Saldo de Caixa

Geração de caixa favorecida pelo crescimento de EBITDA e controle de Capex; caixa final reduzido por R\$ 130M em dividendos e desembolsos de M&A

Varição do saldo de caixa 4T25 vs 3T25
(R\$ mm; %)



- ▶ Geração de caixa operacional positiva em R\$ 26 milhões, refletindo fundamentos sólidos, parcialmente compensada por investimento de R\$ 12 milhões em capital de giro no produto de parcelamento. O produto mantém forte momentum de receita e alto ROIC, com expansão financiada por capital próprio
- ▶ Fluxo de caixa livre negativo em R\$ 112 milhões, reflexo do pagamento de dividendos (R\$ 130 milhões) e desembolsos de M&A (R\$ 28 milhões) no trimestre.



Considerações Finais 4T25

- 1** Momento de forte crescimento se manteve, **com crescimento da receita superior a 23% YoY (FXN)**, impulsionado pela aceleração de **Pagamentos (+50% YoY) e SaaS (+23% YoY)**, que, juntos, representaram 65% da receita do 4º trimestre de 2025
- 2** **Pagamentos seguiu ganhando tração**, com **TPV em alta de +36% YoY para R\$3,1 bilhões**, apoiado pelo ramp-up de clientes recentes – como Sabesp, Salta, Inspira, Equatorial, Copel, Enel, entre outros
- 3** **EBITDA Adj. manteve expansão sólida (+20% YoY), atingindo R\$66 milhões**, apesar dos investimentos em força de trabalho visando capturar futuras oportunidades de crescimento. **A geração de caixa operacional alcançou R\$53 milhões (+27% YoY)**, com uma **taxa de conversão de caixa de 80%**
- 4** **Lucro Líquido Adj. ex-swap cresceu 31% YoY para R\$61 milhões**, sustentado pelo forte resultado operacional e pela menor despesa tributária. Os dividendos totalizaram R\$ 130 milhões no 4T25, representando **um yield de 6,1%**
- 5** Lançamento de **dois novos métodos de pagamento: NuPay e Pix Biométrico**, produtos que reforçam a estratégia da Bemobi de **estar na vanguarda da inovação** na indústria de Pagamentos
- 6** **Aquisição da Paytime** marca **a entrada no segmento B2B2B**, uma nova oportunidade de negócio para a Bemobi fornecer serviços de pagamento para marketplaces e ecossistemas.





Obrigado